

2027年10月期 中期経営計画

2024年12月17日

パーク24株式会社

代表取締役社長 西川 光一



PARK24 GROUP

東証プライム市場 4666

Ticker Symbol PKCOY

中長期
ビジョン

- ▶ 今後10年(~2035年)で予測される、外部環境の変化・テクノロジーの発展等を見据え、**モビリティ社会の進化へ貢献**することを目指す
- ▶ グループ理念「時代に応える、時代を先取る快適さを実現する。」のもと、2035年に向けた中長期ビジョンを設定

事業

- ▶ `22~`24/10月期は新型コロナウイルス感染症による影響の最小化および回復に注力
- ▶ `25~`27/10月期は**積極的な成長投資により持続的な事業成長の基盤を構築**

財務
株主還元

- ▶ 財務イベントの完了が視野に入り、「**財務の安定性**」確保から「**財務の効率性**」追求へ
- ▶ 今後は株主還元の強化を図り、`26/10月期以降に目安である「**DOE10%**」を達成
- ▶ 適正水準を超えての株主資本の積上げは行わず、更に**追加的な株主還元施策の実施**を目指す

I. 2035年 中長期ビジョン

II. 事業

III. 財務・株主還元

2035年 中長期ビジョン

モビリティサービスプラットフォームへの進化

～パーク24グループなしにはモビリティサービスが展開できない、社会にとって必要不可欠な存在に～

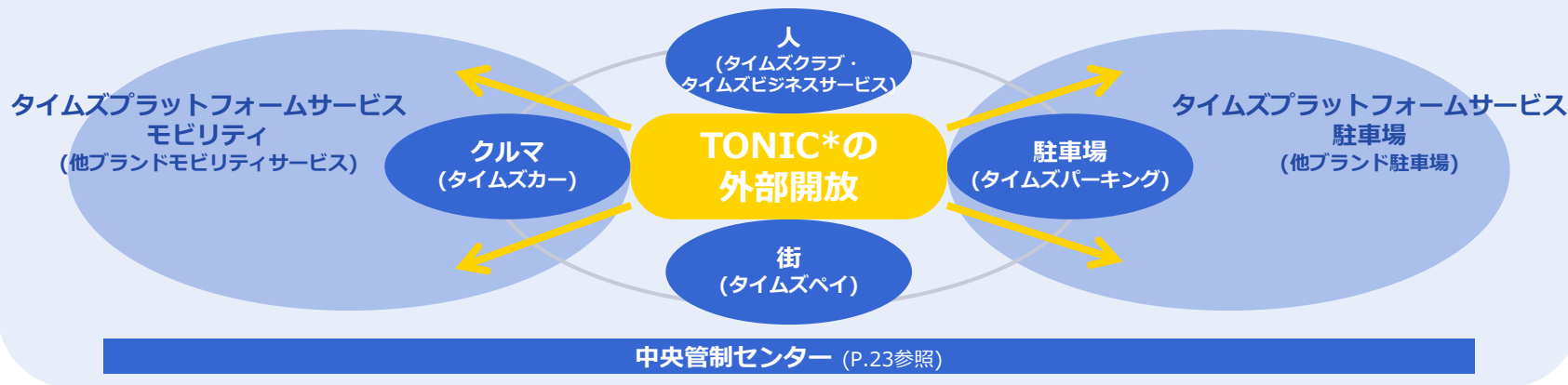
グループ理念

時代に応える、時代を先取る快適さを実現する。

当社グループが築いてきた人・クルマ・街・駐車場の4つのネットワークを起点に、
 新たなモビリティサービス・インフラを重層的に展開する、社会にとって必要不可欠な存在

タイムズのネットワーク：

- TONIC*の外部開放によるタイムズプラットフォームサービス(TPL)でネットワークを拡張
- ネットワーク加入で、サービス利用者(会員)・サービス提供者(土地/施設オーナー・TPL利用者)・当社グループが相互に便益を得るエコシステム



外部環境	CASE	Connected	IoTのモビリティ領域への進展	2035年 モビリティ社会の進化 ✓ 地域駐車場一体運営 ✓ 自動運転車運航 ✓ EV充電ステーション ✓ 災害時駐車場給電
		Autonomous	自動運転技術の社会実装	
		Sharing	タイムズパーキング・カーネットワークの拡大	
		Electric	自動車動力源の多様化	

*TONIC(Times Online Network & Information Centerの略)：駐車場やカーシェアなど、全国のタイムズのサービスと情報センターをオンラインで結ぶことで、運営・管理の効率化やサービスの充実による集客力の向上を可能にしたパーク24グループ独自のシステムインフラ。

2035年 中長期ビジョンの実現に向けた具体的な戦略として、中期経営計画を策定

グループ理念

時代に応える、時代を先取る快適さを実現する。

2035年 中長期ビジョン

モビリティサービスプラットフォーム
への進化

2030年 テーマ

4つのネットワークの拡大・進化・融合

2027年10月期 中期経営計画

事業戦略

財務・株主還元戦略

- ▶ `25~`27/10月期は中長期ビジョンの実現に向けた準備期間と位置付け
- ▶ サービスの拡大・進化・融合にかかる投資を積極的に行う

I. 2035年 中長期ビジョン

II. 事業

III. 財務・株主還元

`27/10月期にかけ、持続的な成長に向けた投資を加速

- ▶ `27/10月期 売上高 4,740億円 : サービス規模の拡大、稼働の向上等で安定的に成長
- ▶ `27/10月期 経常利益 420億円 : `25/10月期は持続的な成長に向けた投資により成長率鈍化、`26/10月期以降は約10%の伸長を目指す
- ▶ 持続的な成長に向けた投資 : 3年間の投資総額は250億円程度、サービス形態の変革による集金等のグループコスト構造改革、利便性向上による稼働増などのリターンを見込む

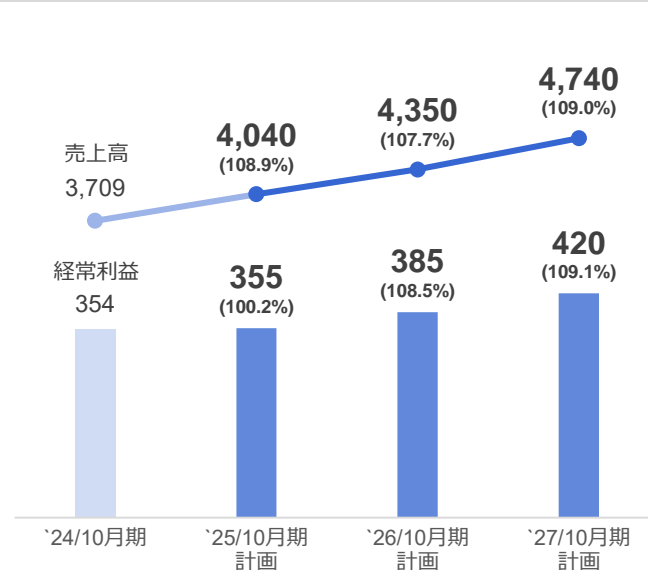
(下段：前期比)

【表-1】 連結損益計算書 (億円)

	`24/10月期	`25/10月期	`26/10月期	`27/10月期
	実績	計画	計画	計画
売上高	3,709 (112.4%)	4,040 (108.9%)	4,350 (107.7%)	4,740 (109.0%)
営業利益	386 (121.0%)	390 (100.8%)	410 (105.1%)	445 (108.5%)
経常利益	354 (128.1%)	355 (100.2%)	385 (108.5%)	420 (109.1%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	186 (106.2%)	215 (115.4%)	240 (111.6%)	280 (116.7%)
持続的な成長に向けた 投資 (損益計算書影響額)	▲ 8	▲ 22	▲ 30	▲ 33
投資除き 経常利益	363 (131.2%)	377 (103.8%)	415 (110.1%)	453 (109.2%)

(下段：前期比)

【グラフ-1】 連結売上高・経常利益 (億円)



駐車場事業国内は投資増により事業利益は従来より成長率鈍化 モビリティ事業・海外事業が利益成長を牽引

(下段：前期比)

【表-2】セグメント別 売上高 (億円)

	`24/10月期	`25/10月期	`26/10月期	`27/10月期
	実績	計画	計画	計画
売上高	3,709	4,040 (108.9%)	4,350 (107.7%)	4,740 (109.0%)
駐車場事業国内	1,823	1,960 (107.5%)	2,061 (105.2%)	2,172 (105.4%)
モビリティ事業	1,120	1,327 (118.4%)	1,488 (112.1%)	1,702 (114.4%)
駐車場事業海外	824	820 (99.5%)	855 (104.3%)	898 (105.0%)
事業開発	-	-	18 (-%)	45 (250.0%)
その他 (調整額/本社コスト等)	▲58	▲67	▲72	▲77

(下段：前期比)

【表-3】セグメント別 経常利益・事業損益 (億円)

	`24/10月期	`25/10月期	`26/10月期	`27/10月期
	実績	計画	計画	計画
経常利益	354	355 (100.2%)	385 (108.5%)	420 (109.1%)
駐車場事業国内	363	363 (99.8%)	370 (101.9%)	373 (100.8%)
モビリティ事業	159	166 (104.2%)	184 (110.8%)	211 (114.7%)
駐車場事業海外	8	4 (45.4%)	15 (375.0%)	24 (160.0%)
事業開発	-	-	3 (-%)	10 (333.3%)
その他 (調整額/本社コスト等)	▲177	▲178	▲187	▲198

タイムズパーキング100万台
に向けて新規開発加速

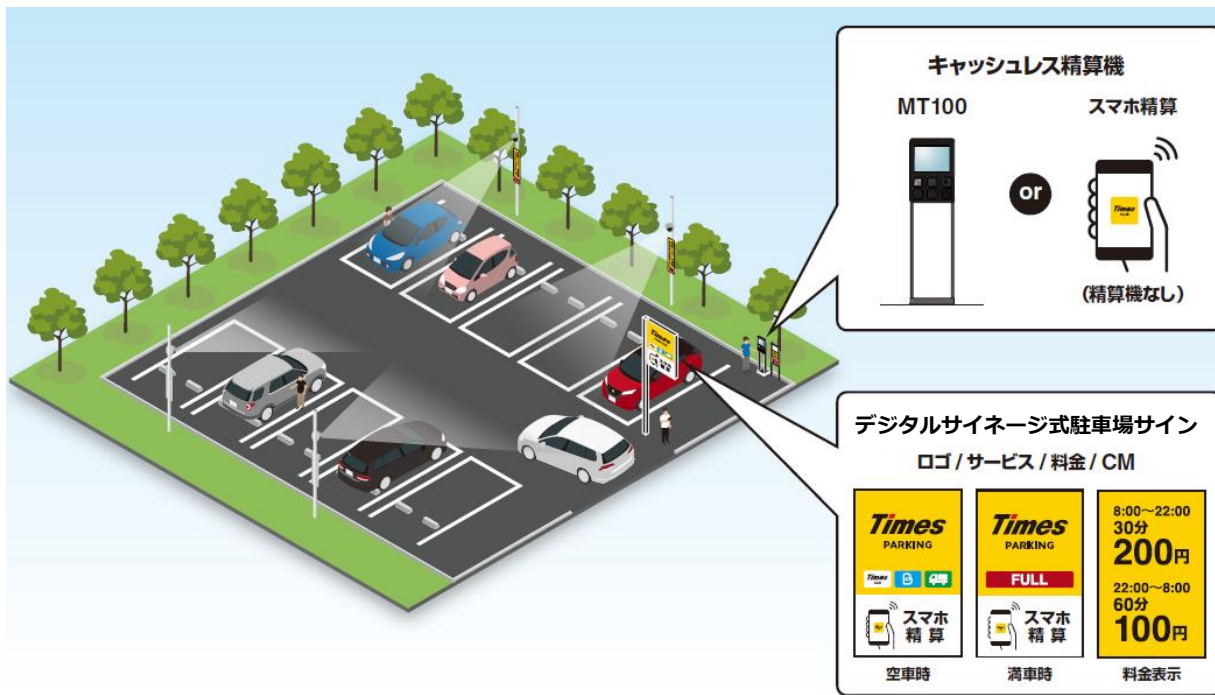
質の伴った拡大、
更なるネットワークの強化を図る

サービス進化による
利便性向上・収益最大化

カメラ式・タイムスタワー精算機・アプリ・
キャッシュレスなど、ICTを活用した進化

着実に規模を拡大しつつ、持続的な成長に向けたサービス進化を加速

カメラ式駐車場を基本とし、会員はアプリ連携で無感決済が可能
非アプリ会員はキャッシュレス精算機にて精算



無感決済

① アプリ会員登録



- アプリでプロフィール・車番・クレジットカード情報を登録して入会

② 駐車場利用



- 入庫・出庫(利用者の手続きなし)
- 車番で自動で料金計算

③ 精算



- アプリに登録したクレジットカード情報で自動精算(利用者の手続きなし)

サービス規模の拡大を加速、持続的な成長に向けた投資増により事業利益の成長率は従来より鈍化

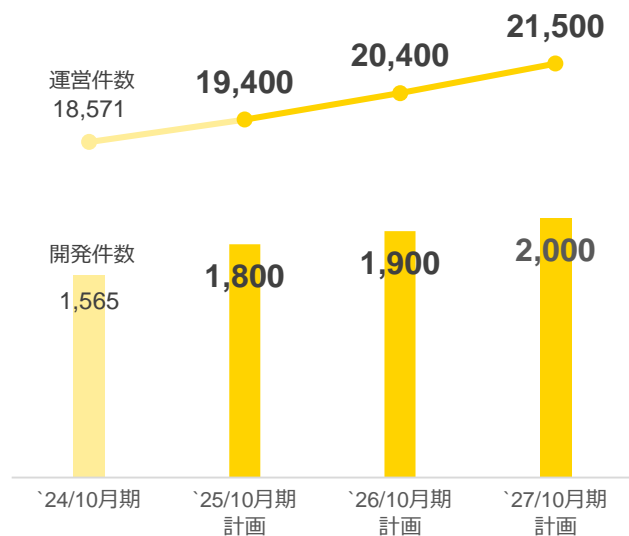
- ▶ `27/10月期 売上高 2,172億円・事業利益 373億円：カメラ式駐車場への転換、タイムズタワー精算機設置等を加速
- ▶ `27/10月期 タイムズパーキング新規開発 2,000件：筋肉質化した事業体質を維持しつつ開発を徐々に加速、年2,000件開発へ回帰

(下段：前期比)

【表-4】売上高・事業利益 (億円)

	`24/10月期	`25/10月期	`26/10月期	`27/10月期
	実績	計画	計画	計画
売上高	1,823	1,960 (107.5%)	2,061 (105.2%)	2,172 (105.4%)
事業利益	363	363 (99.8%)	370 (101.9%)	373 (100.8%)
事業利益率	19.9%	18.5%	18.0%	17.2%
持続的な成長に向けた投資 (損益計算書影響額)	▲8	▲22	▲30	▲33
投資除き事業利益	372	385 (103.4%)	400 (103.9%)	406 (101.5%)
事業利益率	20.4%	19.6%	19.4%	18.7%

【グラフ-2】タイムズパーキング運営件数・新規開発件数 (件)



増車を加速しながら
台・月当たり利用料を向上

年1万台のペースへ増車加速
平日の法人利用を中心に稼働向上を図る

新たな
ビジネスチャンスへの挑戦

ライドシェア・インバウンド・自動運転など
ビジネスチャンスを確実に掴む

引き続き需要の創出と取り込みを進めると同時に
様々な可能性を模索

サービス規模の拡大を加速、持続的な成長に向けた投資を推進も安定して事業利益の成長を目指す

- ▶ `27/10月期 売上高 1,702億円・事業利益 211億円：ICT・人財投資等を加速、事業利益は年10%超の成長を継続
- ▶ 年1万台のペースで増車、`27/10月期に10万台を突破し更なる拡大を目指す

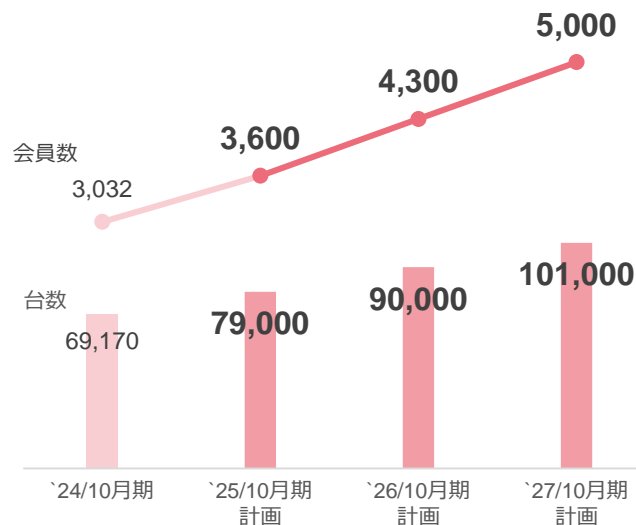
(下段：前期比)

【表-5】売上高・事業利益(億円)

	`24/10月期	`25/10月期	`26/10月期	`27/10月期
	実績	計画	計画	計画
売上高	1,120	1,327 (118.4%)	1,488 (112.1%)	1,702 (114.4%)
事業利益	159	166 (104.2%)	184 (110.8%)	211 (114.7%)
事業利益率	14.2%	12.5%	12.4%	12.4%

※`25/10月期からセグメント利益の測定方法を変更する際、タイムズパーキングに設置しているタイムズカーの台当たり駐車場費用を適正化したため、`25/10月期以降の事業利益率が低下

【グラフ-3】タイムズカー会員数(千人)・台数(台)



各国版タイムズパーキングの
開発体制 確立

国内のリソース・ノウハウを注入
開発加速を図る

収益化に向けた
具体的な施策の遂行

買収前からの物件の収益化・整理
各国版タイムズパーキングの収益管理など

5年～10年後に当社グループの成長を牽引するための準備
英国は、25年11月以降に“振り返り”を実施

各国版タイムズパーキング(TP)の拡大により売上高増・収益改善を目指す

(下段：前期比)

【表-6】売上高・事業損益 内訳 (億円)

	`24/10月期	`25/10月期	`26/10月期	`27/10月期
	実績	計画	計画	計画
売上高	824	820 (99.5%)	855 (104.3%)	898 (105.0%)
英国	463	464 (100.1%)	482 (103.9%)	504 (104.6%)
豪州	219	210 (95.5%)	210 (100.0%)	215 (102.4%)
台湾	87	97 (110.3%)	110 (113.4%)	121 (110.0%)
SG・MY	53	49 (92.4%)	53 (108.2%)	58 (109.4%)
事業損益	8	4 (45.4%)	15 (375.0%)	24 (160.0%)
英国	▲1	▲17 (-%)	▲12 (-%)	▲9 (-%)
豪州	▲6	6 (-%)	9 (158.3%)	12 (119.0%)
台湾	12	14 (110.2%)	16 (114.3%)	17 (109.4%)
SG・MY	4	1 (32.9%)	2 (133.3%)	3 (150.0%)

【英国】 ※`25/10月期以降の想定為替レート：185円/GBP

- ▶ `24/10月期の一過性要因の剥離により`25/10月期は減益を見込む
- ▶ 各国版TPの開発による収益改善がベースシナリオ
- ▶ `25年11月以降に振り返りを実施

【豪州】 ※`25/10月期以降の想定為替レート：95円/AUD

- ▶ 英国と同様に各国版TPを開発するとともに、不採算駐車場の契約満了に伴う解約実施
- ▶ 不採算駐車場の解約により売上高は同水準を維持するも、事業損益は改善

【台湾】

- ▶ 引き続き各国版TP開発により堅調な利益伸長を目指す

【SG/MY】

- ▶ `25/10月期はSGにおける政府系大型物件の契約変更により減益を見込む
- ▶ `26/10月期以降は順調に利益成長

収益性を重視した開発を推進、規模の拡大と同時に利益率の改善も目指す

- ▶ 各地域において、各国版TPを安定的に開発する体制を構築
- ▶ 国内のノウハウ等も活用しながら、需要の見極めや適切な賃料設定等の開発力を強化し、利益率の改善を目指す

(下段：前期末差)

【表-7】各国版TP 件数・率

	`24/10月期	`25/10月期	`26/10月期	`27/10月期
	実績	計画	計画	計画
各国版TP件数(件)	1,594 (+246)	2,200 (+606)	3,000 (+800)	3,950 (+950)
英国	487 (+101)	790 (+303)	1,100 (+310)	1,450 (+350)
豪州	136 (+27)	250 (+114)	450 (+200)	700 (+250)
台湾	881 (+90)	1,000 (+119)	1,200 (+200)	1,440 (+240)
SG・MY	90 (+28)	160 (+70)	250 (+90)	360 (+110)
各国版TP率	56.8%	62.9%	69.0%	73.1%
英国	54.2%	65.3%	73.3%	76.3%
豪州	29.2%	41.7%	52.9%	63.6%
台湾	97.8%	96.2%	96.0%	96.0%
SG・MY	16.6%	24.6%	33.3%	40.0%

(下段：前期比)

【表-8】各国版TP 売上高・売上総利益 (億円)

	`23/10月期	`24/10月期	`25/10月期
	実績	実績	計画
英国			
売上高	6	10 (175.1%)	21 (202.8%)
売上総利益	0	2 (2136.9%)	4 (220.8%)
売上総利益率	1.7%	20.7%	22.6%
豪州			
売上高	6	8 (129.6%)	12 (141.1%)
売上総利益	0	1 (269.1%)	2 (183.0%)
売上総利益率	6.5%	13.5%	17.5%

タイムズプラットフォームサービス(TPL)で他ブランドの駐車場・モビリティサービスへ
当社サービスインフラやシステム等を提供

Times



タイムズ(自社ブランド)のサービスの
自律的開発・拡大

Times PLATFORM SERVICE

他ブランド駐車場・モビリティサービスへ
当社サービスインフラ・システム等を提供

2035年ビジョン

モビリティサービスプラットフォームへの進化

～当社の存在なしにはモビリティサービスが展開できない、社会にとって必要不可欠な存在に～

TONICやサービスノウハウ・インフラ等を外部に開放し、タイムズのネットワークを拡張

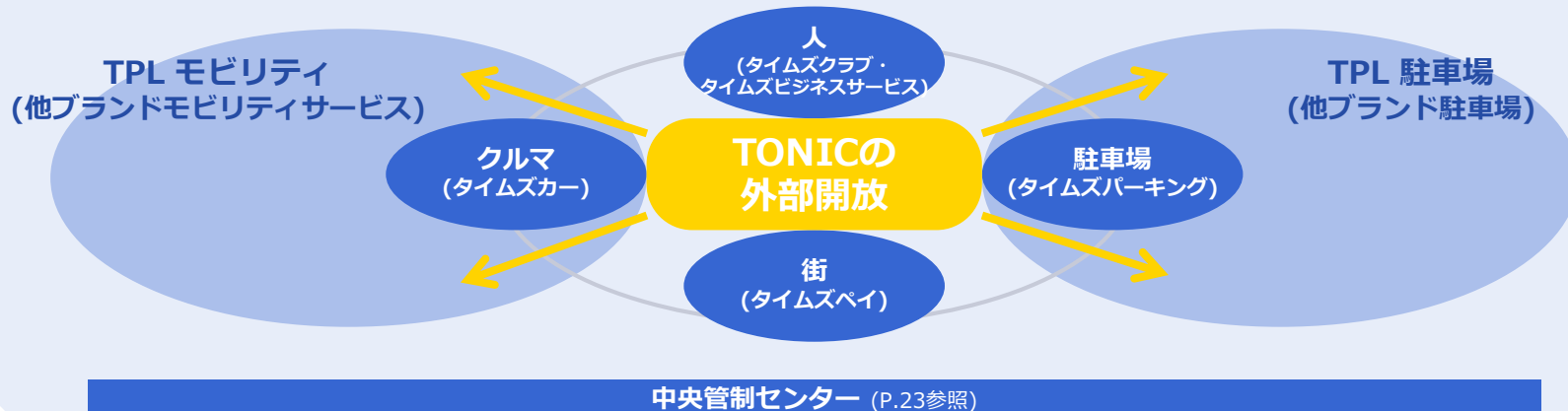
▶ TONIC(Times Online Network & Information Centerの略)

：駐車場やカーシェアなど、全国のタイムズのサービスと情報センターをオンラインで結ぶことで、運営・管理の効率化やサービスの充実による集客力の向上を可能にしたパーク24グループ独自のシステムインフラ。

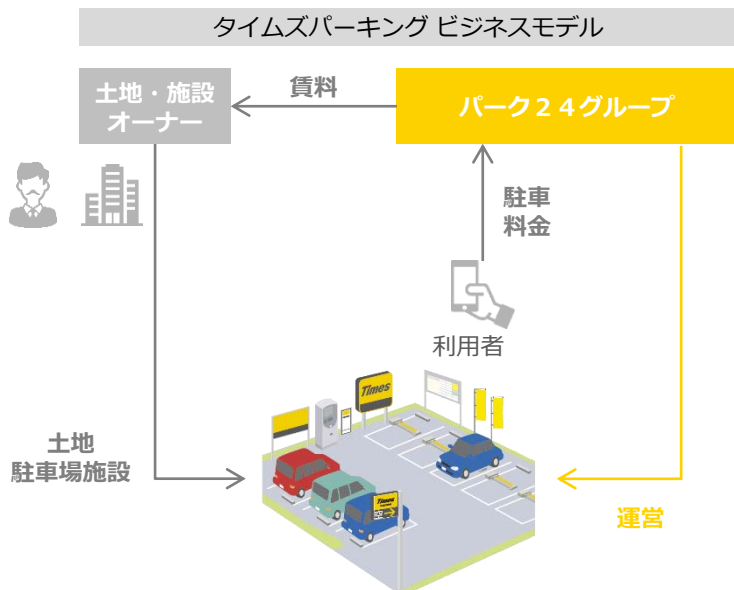
(P.5再掲)

タイムズのネットワーク：

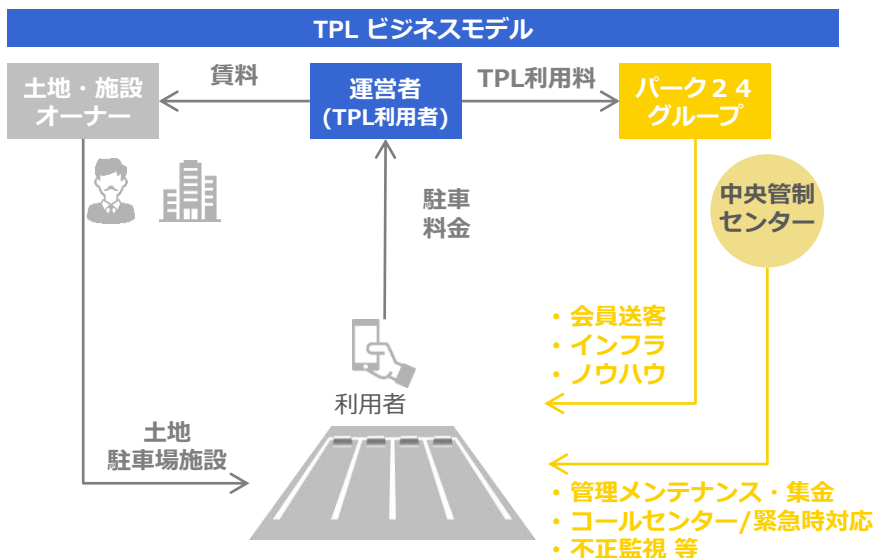
- TONICの外部開放によるタイムズプラットフォームサービス(TPL)でネットワークを拡張
- ネットワーク加入で、サービス利用者(会員)・サービス提供者(土地/施設オーナー・TPL利用者)・当社グループが相互に便益を得るエコシステム



当社グループはインフラ・ノウハウや中央管制センターのサービスを提供、
駐車場運営者からTPL利用料を受け取る

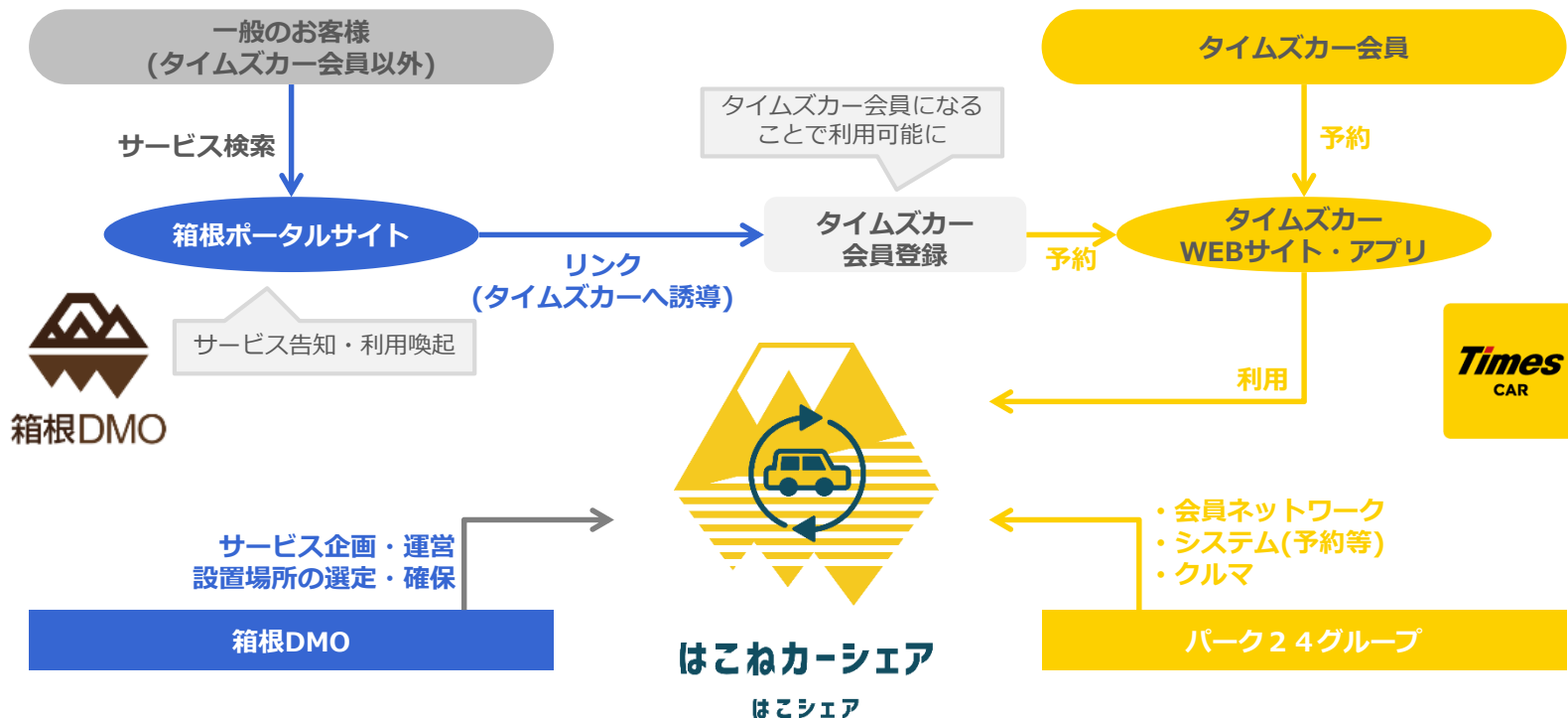


サービスブランド	タイムズパーキング(当社ブランド)
駐車場運営者	パーク24グループ
当社売上	駐車場利用料



他社ブランド
他事業者(TPL利用者)
運営する事業者からのTPL利用料

タイムズカーの会員ネットワーク・システム等を使い「はこねカーシェア」のブランドでサービス展開



駐車場

- `24年3月～ 大宮JPビルディング (日本郵政不動産)
 - ✓ 当社機器を導入し先方が運営者となりカメラ式駐車場を開設
 - ✓ 駐車場利用者は当社サービスのタイムズビジネスカード・タイムズクラブカード等が利用可能
 - ✓ 運営者は当社システムを使い利用データ等を参照可能
- `24年4月～ 日光自然博物館 (周辺駐車場 指定管理者)
 - ✓ 精算機・車番認証カメラなどの駐車場機器、保守/トラブル対応、コンタクトセンター機能を提供
 - ✓ 加えて、満空情報リアルタイム配信や一日共通フリーパス等のサービスパッケージを提供



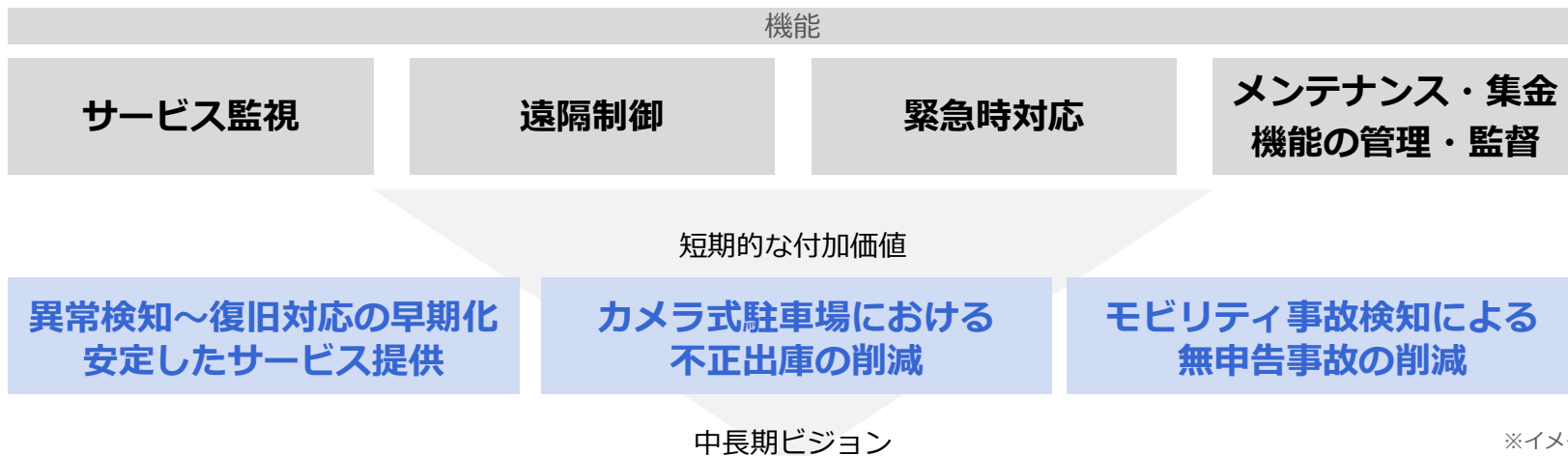
モビリティ

- `23年12月～ 駅レンタカー smart west
 - ✓ JR西日本レンタカー&リースへ、タイムズカー車両およびシステム、会員ネットワークを提供
 - ✓ 先方のサービスブランドでのカーシェア展開
 - ✓ 利用者はタイムズカー会員登録をすることで利用可能
- `24年5月～ はこねカーシェア
 - ✓ 箱根町観光協会へ提供



はこねカーシェア
はこシェア

モビリティサービスプラットフォーム向け、サービスを一元的にコントロールする体制構築



将来的に自動運転車が普及した際の車両の遠隔操作・制御を担い、
日本最大・唯一のモビリティサービスプラットフォームへ



I. 2035年 中長期ビジョン

II. 事業

III. 財務・株主還元

適切な株主資本の水準を900億円に設定、その上で余剰資金は株主還元を中心に検討

	基本方針	詳細・背景
財務イベント 対応	手持ち資金および 銀行借入にて賄う	<ul style="list-style-type: none"> ・`25/10月期：利益の積上げにより劣後ローンの期限前弁済条件*を達成 *全額一括 期限前弁済基準：①ネットD/Eレシオ1.56以下、②株主資本867億円以上 ・`26/10月期：`25年12月、劣後ローン500億円 期限前弁済 ：11月以降、英国子会社100%化(日本政策投資銀行から49%分取得) 約300億円の可能性⇒手持ち資金および銀行借入にて賄う
資本構成	株主資本 900億円程度	<ul style="list-style-type: none"> ・財務イベント後の適切な株主資本水準(リスク耐性)として900億円を目安 ・大規模な自然災害・世界的な感染症流行を受けても当座の事業継続が可能、また負債の信用力等についてもコロナ前と同程度に回復・維持が可能と思われる水準
株主還元	株主資本配当率(DOE)10%程度 +追加還元	<ul style="list-style-type: none"> ・安定的な株主還元を重視、自社株買い等配当以外の還元も意識し、DOEを採用 ・株主資本利益率(ROE)20%程度 × 配当性向50%程度 = DOE10%程度を目安とし、`26/10月期の達成を目指す ・適正水準を超えての株主資本の積上げは行わず、追加的な株主還元施策の実施を目指す
資本効率性	投下資本利益率(ROIC)と 資本コスト(WACC)の スプレッド意識	<ul style="list-style-type: none"> ・全体的な事業への投下資本に対する効率性を重視し、ROICを採用 ・WACC算定・低減を図ると同時に、それを上回るROICを維持 ・`25/10月期計画ROIC：11.3% ・現段階でWACCは5%程度と算定

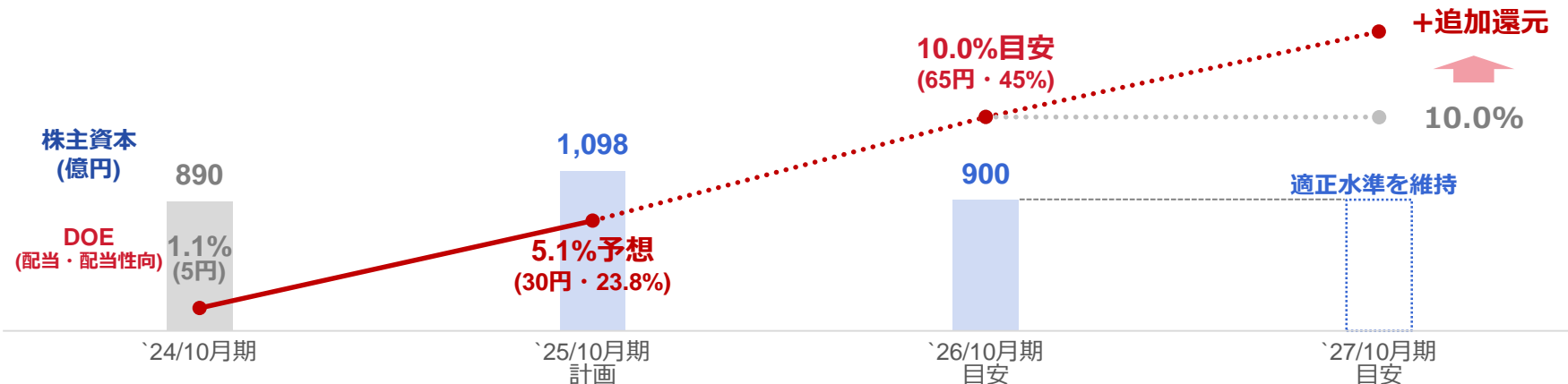
※リース会計基準の改定、`28年2月に満期を迎えるCB2028:350億円は、現時点で不確定要素が多いため考慮に含めず

※株主資本配当率(DOE)=配当総額÷株主資本、株主資本利益率(ROE)=当期純利益÷株主資本、投下資本利益率(ROIC)=(営業利益×(1-法定実効税率))÷(有利子負債+株主資本)

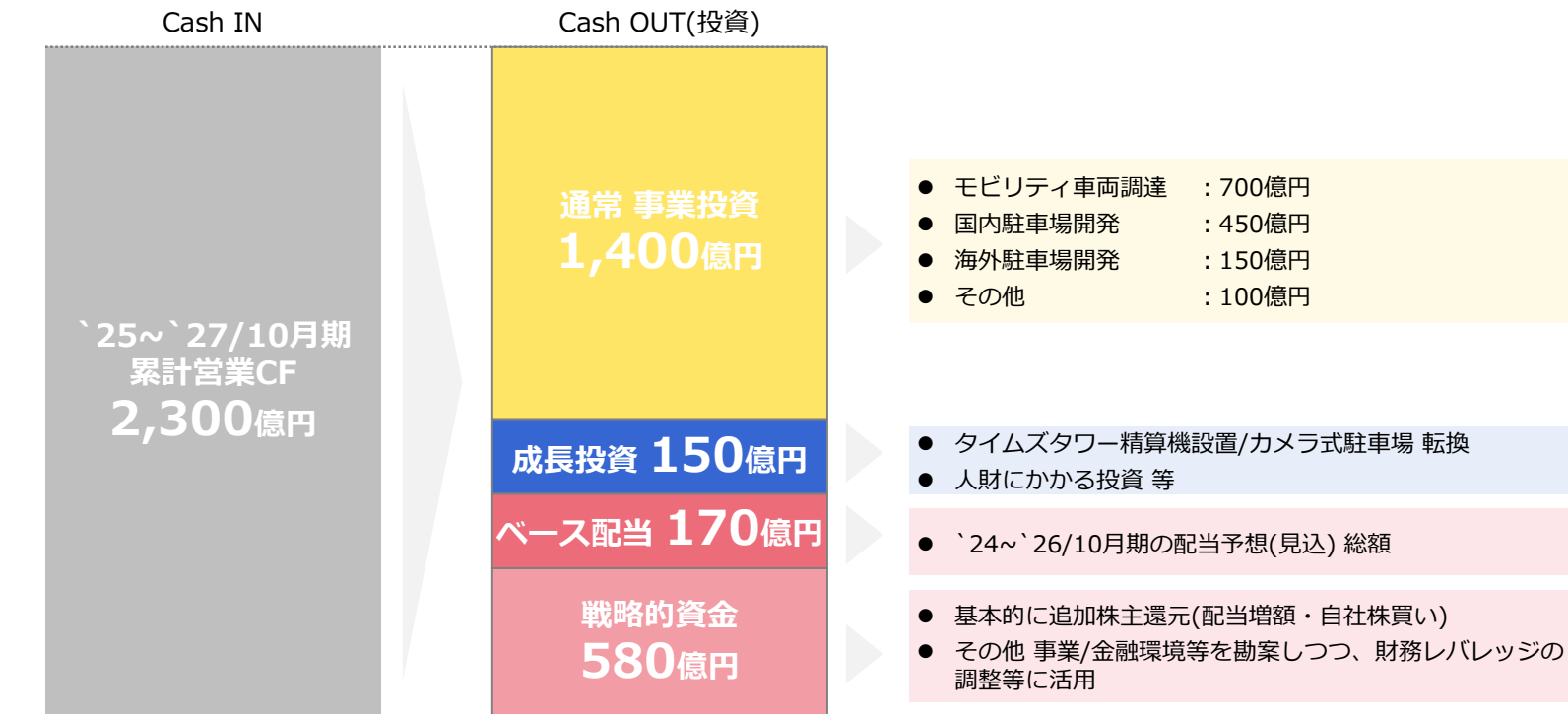
※資本コスト(WACC)=(負債コスト×(1-法定実効税率))×(負債合計÷総資産)+株主資本コスト×(株主資本÷総資産)、株主資本コストはCAPMモデルにて算定

‘26/10月期に株主資本900億円・DOE10%を達成、‘27/10月期はDOE10%+追加還元を見込む

	‘24/10月期	‘25/10月期	‘26/10月期	‘27/10月期
財務イベント 対応		[2025年10月] ■ 劣後ローン期限前弁済条件達成 ✓株主資本 867億円以上 ✓ネットD/Eレシオ 1.56倍以下 ■ CB2025(73億円) 償還/転換 ✓転換価格3,823.8円	[2025年11月以降] ■ 英国子会社の100%化(可能性) [2025年12月] ■ 劣後ローン期限前弁済	
資本構成 株主還元		■ 配当30円(配当性向23.8%)予想 ■ DOE5.1% ✓ ‘26/10月期の財務イベント等を見据えた水準	■ 配当65円 目安 ■ DOE10%・配当性向45% ✓ 目標の株主資本900億円・DOE10%達成	■ DOE10% +追加還元 ✓ 株主資本900億円超過分は還元を中心に検討



通常の事業投資1,400億円・成長投資150億円・配当予想ベースの株主還元170億円
残り580億円を株主還元拡充や負債・資本の再構築等 戦略的資金として設定



免責事項

本資料に記載されている業績目標・戦略並びにその他の記述のうち過去の事実でないものは、いずれも当社が現在入手可能な情報を基にした見通しとなります。

実際の業績等は、経営環境の変動やその他の不確実な要因により、これら見通しと大きく異なる場合があります。